



Stal na froncie

Branża metalowa w Polsce - 2026

Raport 2026

BIBBY
FINANCIAL SERVICES





EWA GAWROŃSKA-MICUŃ

członkini zarządu
Bibby Financial Services Polska



Ewa Gawrońska-Micuń

Trudno wyobrazić sobie sprawnie działającą gospodarkę bez branży metalowej. Dzięki niej mamy surowce i półprodukty do budownictwa, motoryzacji czy produkcji maszyn. Coraz częściej zasila też łańcuchy dostaw zbrojeniówki, która w obliczu rosnących zagrożeń geopolitycznych przeżywa bezprecedensowy boom. Polska zbiori się rekordowo, zaś firmy metalowe są jednym z kluczowych ogniw tej transformacji.

Branża wchodzi jednak w ten okres osłabiona. Kryzys energetyczny będący skutkiem inwazji Rosji na Ukrainę w lutym 2022 roku, zmienił warunki funkcjonowania zakładów metalowych. Wysokie ceny energii obciążają marże, ograniczają możliwości inwestycyjne i zmuszają firmy do precyzyjnego zarządzania każdą złotówką. To nie jest problem przejściowy, lecz nowa rzeczywistość, w której branża musi się odnaleźć.

Do kryzysu energetycznego dochodzi kolejny problem, jakim są zatory płatnicze. Niniejszy raport jest już trzecim pomiarem sytuacji w branży metalowej, zrealizowanym przez Keralla Research na zlecenie Bibby Financial Services. Zarówno ten, jak i poprzednie edycje raportu pokazują, że zatory płatnicze są w tym sektorze zjawiskiem trwałym. Aż 96 proc. przedsiębiorstw deklaruje, że kontrahenci nie płacą im w terminie. Kapitał, który mógłby finansować modernizację czy wzrost produkcji, jest co do zasady kredytowaniem odbiorców.

W Bibby Financial Services rozumiemy, że faktoring nie jest rozwiązaniem awaryjnym. Jest to narzędzie profesjonalnego zarządzania kapitałem obrotowym, które pozwala firmom funkcjonować w sposób przewidywalny, niezależnie od dyscypliny płatniczej kontrahentów. Niniejszy raport analizuje wyzwania branży metalowej w oparciu o najnowsze dane. Naszym celem jest nie tylko diagnoza, ale też wsparcie firm w podejmowaniu świadomych decyzji finansowych.



KLUCZOWE WNIOSKI

- 01** Zatory płatnicze są w branży metalowej zjawiskiem systemowym. Zdecydowana większość firm czeka na przelewy po terminie.
- 02** Koszty energii pozostają największym wyzwaniem dla polskiego przemysłu. Branża apeluje do rządu o strategię przemysłową.
- 03** Sektor obronny staje się nowym motorem popytu w branży metalowej. Kolejne firmy chcą wejść w ten obszar.
- 04** Próg wejścia w zbrojeniówkę jest wysoki. Główną barierą jest brak kontaktów.
- 05** Zarządzanie kapitałem obrotowym staje się kwestią strategiczną. Z kolei faktoring przestaje być narzędziem doraźnym.

NASTROJE BRANŻY METALOWEJ

Kryzys energetyczny dał się we znaki sektorowi metalowemu, wpływając na rentowność firm. W ostatnich latach głównym problemem ograniczającym możliwości operacyjne producentów był wzrost kosztów energii, co odbiło się na marżach i zwiększyło konkurencyjność przedsiębiorstw tego sektora.

GŁÓWNE WYZWANIA BRANŻY

↓ **POPYT**

spadek zamówień i przychodów

↑ **KOSZTY**

energia i surowce

⊘ **KADRY**

brak wykwalifikowanych pracowników

Pociągnęło to za sobą szereg problemów ograniczając możliwości rozwoju firm przetwarzających metale. Zmniejszył się popyt, coraz trudniejsze stało się pozyskanie wykwalifikowanych pracowników.

SKALA PROBLEMU

~1/5 FIRM

mierzy się ze spadkiem sprzedaży

2 KIERUNKI

szukanie nowych klientów i rynków

Branża metalowa, ze względu na specyfikę produkcji i wrażliwość na zmiany w kosztach surowców i energii, bacznie przygląda się zmianom na rynkach światowych i dostosowuje działania.

Presja cenowa ze strony tańszej konkurencji z krajów azjatyckich i braki kadrowe ograniczają jednak zdolność firm do wdrażania innowacyjnych rozwiązań.



CENY ENERGII NAJWIĘKSZYM WYZWANIEM

W połowie 2025 roku problem kosztów energii nasilił się. Rosnące ceny stanowiły jeszcze większe zagrożenie dla branży niż deklarowano trzy kwartały wcześniej.

WYNIKI BADANIA - CZERWIEC 2025

47% FIRM Z SEKTORA METALOWEGO

wskazuje rosnące ceny energii jako największe zagrożenie

↑ *wzrost o 7 pkt proc. względem badania z września 2024 roku*

38% FIRM 47% FIRM

odczuwa wzrost kosztów surowców i materiałów

wskazuje energię jako #1 zagrożenie

* pytanie wielokrotnego wyboru, odpowiedzi nie sumują się do 100

Na dalszy plan zeszły kwestie takie jak mniejszy dostęp do wykwalifikowanej siły roboczej czy konieczność raportowania ESG. To istotna zmiana w porównaniu z poprzednim badaniem - świadczy o tym, że presja energetyczna stała się dominującym czynnikiem ryzyka.

Według badania „Branża metalowa pod presją. Aktualne wyzwania i scenariusze rozwiązań”, które Bibby Financial Services Polska zrealizowała we wrześniu 2024 roku, jako powód problemów z popytem podawano złą kondycję niemieckiej gospodarki oraz marazm w polskim przemyśle i budownictwie.

UNIJNE REGULACJE NIE WYSTARCZĄ, BY OCHRONIĆ BRANŻĘ METALOWĄ



Kluczowym problemem branży metalowej jest dziś kumulacja presji regulacyjnej i kosztowej przy jednoczesnym osłabieniu popytu w wielu segmentach przemysłu. Z jednej strony mamy instrumenty ochronne Unii Europejskiej (cła antydumpingowe, środki safeguard czy CBAM), które mają chronić europejskie hutnictwo, a z drugiej strony obserwujemy zjawisko rosnącego importu przetworzonych wyrobów stalowych do UE.

W praktyce oznacza to, że ograniczenia dotyczące surowca nie zawsze przekładają się na ograniczenie importu gotowych komponentów. Firmy przetwórcze w UE ponoszą wyższe koszty materiałowe i regulacyjne, a jednocześnie konkurują z gotowymi wyrobami produkowanymi poza Unią w innych warunkach kosztowych i środowiskowych. To tworzy strukturalną nierównowagę w łańcuchu wartości.



BARTOSZ MIELECKI

dyrektor zarządzający Polskiej Grupy Motoryzacyjnej



W OCZEKIWANIU NA ODBICIE RYNKU

Nastroje w branży metalowej pozostają ostrożne. Producenci sceptycznie podchodzili do ubiegłorocznych danych Głównego Urzędu Statystycznego, które wskazywały, że produkcja sprzedana przemysłu w Polsce wzrosła o 3,9 proc. rok do roku. Ubiegłoroczne dane były rzeczywiście optymistyczne: produkcja wyrobów z metali wzrosła w maju aż o 11,8 proc. rok do roku, a produkcja metali (hutnictwo) o 10,5 proc. – oba wskaźniki przewyższyły średnią dla całego przemysłu.

Te pierwsze symptomy odbicia nie przekonały jednak przedstawicieli rynku i jak się okazuje: słusznie.



Z najnowszych danych GUS wynika, że produkcja metali spadła w styczniu 2026 roku aż o 14,4 proc. Większy spadek – o 17 proc. – zanotowała jedynie kategoria “wyroby z pozostałych mineralnych surowców niemetalicznych”.

Z kolei produkcja wyrobów z metali spadła o 6,6 proc. Wzrost zanotowano za to między innymi w produkcji maszyn i urządzeń (o 12,6 proc.) czy w naprawie, konserwacji i instalowaniu maszyn i urządzeń (o 14,3 proc.).

W styczniu 2026 roku, do producentów wyrobów z metali napłynęło za to więcej nowych zamówień (wzrost o około 10 proc.). Ekspertsi wskazują na możliwy wzrost w obszarach związanych z transformacją energetyczną, elektromobilnością czy infrastrukturą. Polityka handlowa wymaga spójności, co oznacza, że ochrona jednego segmentu rynku nie może odbywać się kosztem trwałej utraty konkurencyjności pozostałych.





WYCHODZIMY Z FAZY SPOWOLNIENIA?



Branża metalowa w Polsce i Europie, podobnie jak wszystkie inne sektory przemysłu, mierzy się w ostatnich latach z wyzwaniami, które są wynikiem strukturalnych zmian zachodzących na świecie. Jesteśmy w fazie otwartej rywalizacji między czołowymi ośrodkami gospodarczymi, czyli USA, Azją i UE. Niestety w rywalizacji tej Stary Kontynent na razie przegrywa. Nasz przemysł traci konkurencyjność. Decydenci w Brukseli źle lub z opóźnieniem reagują na bieżące wyzwania. Do tego dochodzą wysokie koszty działalności (energia, praca, surowce). W efekcie, największe europejskie gospodarki: niemiecka, francuska i włoska, mają problemy z wyjściem z fazy spowolnienia. To wszystko negatywnie przekłada się na koniunkturę gospodarczą w całej Europie.

Na tle innych państw europejskich Polska wygląda całkiem dobrze. Notujemy najwyższy wzrost PKB w całej wspólnocie. Fakt ten ma odzwierciedlenie w stosunkowo szybko zwiększającej się konsumpcji stali nierdzewnych (ok. 10 proc. w 2025 roku w porównaniu z 2024 rokiem). Wciąż jednak zużycie to utrzymuje się na ograniczonym poziomie. W takich warunkach firmom trudno osiągać satysfakcjonujące marże.

W 2026 roku raczej bym nie oczekiwał przełomu. Jest jednak bardzo prawdopodobne, że coraz wyraźniej będzie rósł popyt na stalę nierdzewną. To efekt ożywienia w przemyśle oraz zwiększających się inwestycji, m.in. w energetyce czy sektorze zbrojeniowym. Poza tym Polska, po raz kolejny w ostatnich dekadach, staje się krajem, do którego przenoszona jest produkcja z Europy Zachodniej. Nasza gospodarka na tym zyska.



ANDRZEJ MICHALSKI-STĘPKOWSKI
prezes Stowarzyszenia Stal Nierdzewna

ZATORY PŁATNICZE STAŁYM ELEMENTEM MODELU BIZNESOWEGO BRANŻY

Zawirowania geopolityczne i gospodarcze przekładają się na kondycję całej branży metalowej. W konsekwencji, producenci przetwarzający metale nie mogą uwolnić się od zatorów płatniczych. Gotówka zamrożona w fakturach zaczęła być stałym elementem działania polskich firm metalurgicznych.

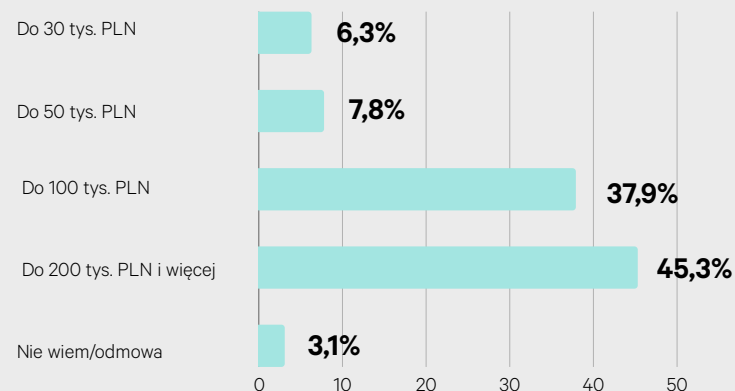


Przytłaczająca większość, bo aż 96 proc. przedsiębiorstw tego sektora deklaruje, że kontrahenci nie płacą im w terminie.

Dane pochodzą z najnowszego badania „Sytuacja w branży metalowej – 2026”, przeprowadzonego w styczniu 2026 roku przez Keralla Research,

na zlecenie Bibby Financial Services. Jeśli chodzi o medianę środków zamrożonych w niezapłaconych fakturach, wynosi ona 100 tys. zł na firmę. Jest to znacząca poprawa względem badania w 2025 roku (wówczas mediana zamrożonych należności wynosiła 200 tys. zł) i powrót do wartości notowanych w 2024 roku. Nie zmienia to faktu, że wciąż aż 45 proc. firm nie może dysponować swoją gotówką w kwocie przekraczającej 200 tys. zł.

Ile środków finansowych zazwyczaj mają państwo w zamrożonych fakturach?



N=95, firmy, które mają środki zamrożone w fakturach

WYZWANIEM SĄ WYDŁUŻONE CYKLE ROZLICZENIOWE



Trzy kolejne pomiary wartości należności zamrożonych w fakturach w branży przetwórstwa metali pozwalają uznać obserwowane poziomy za trwały element modelu funkcjonowania sektora. Mediana deklarowanych kwot pokazuje ponownie poziom około 100 tys. zł, przy okresowych wzrostach do około 200 tys. zł w miesiącach wysokiej aktywności operacyjnej, co wyznacza typowy zakres ekspozycji przedsiębiorstw na należności, a nie przejściowe odchylenia czy incydentalne zjawiska.

W ujęciu dynamicznym mediana wartości zamrożonych należności wynosiła 100 tys. zł we wrześniu 2024 roku, następnie wynosiła do 200 tys. zł w czerwcu 2025 roku. Na początku 2026 roku pokazuje ponownie do 100 tys. zł, co wskazuje na cykliczny charakter zjawiska. Jednocześnie utrzymywanie się zamrożonych należności na poziomie rzędu 100 tys. zł dla mediany przedsiębiorstw oznacza trwałe obciążenie płynności finansowej firm działających w sektorze.

Skala zjawiska wskazuje, że wydłużone cykle rozliczeniowe stanowią systemowe wyzwanie operacyjne branży i wymagają stałego zarządzania kapitałem obrotowym.



KATARZYNA PYDYCH

CEO i założycielka Keralla Research, instytutu realizującego badanie

BRAK DOSTĘPU DO GOTÓWKI CIĄGNIE SIĘ MIESIĄCAMI

Niemal wszyscy producenci przetwarzający metale czekają na opóźnione przelewy od swoich kontrahentów.

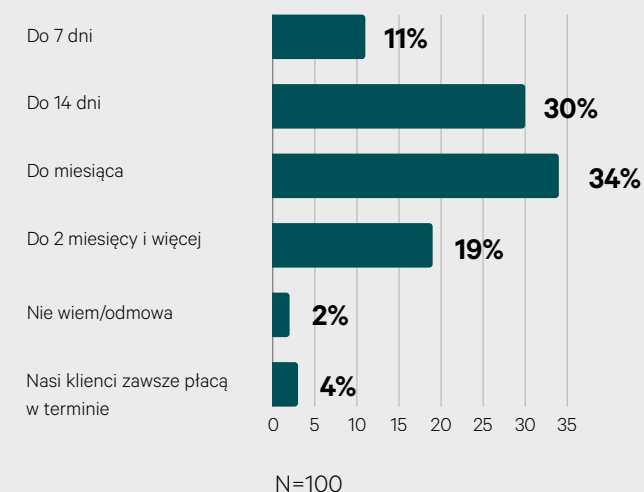


Zaledwie 4 na 100 producentów może pochwalić się, że ich klienci zawsze płacą w terminie.

Natomiast co 10 firma (11 proc.) deklaruje, że ich klienci owszem, spóźniają się z płatnościami, ale nie przekraczają tygodnia od terminu wystawionego na fakturze.

Dwukrotnie dłużej, bo aż dwa tygodnie po terminie, czeka na płatność za usługi prawie co trzeci producent branży metalowej (30 proc.). Największą grupę (52 proc.) stanowią firmy, które czekają na opłacenie wystawionych przez nich faktur miesiąc i dłużej. W skali całego badania, co piąta firma (19 proc.) czeka na gotówkę za wystawioną fakturę nawet dwa miesiące po terminie.

Ile czasu po terminie wpisanym na fakturze płacą państwa kontrahenci?



WYSOKIE KOSZTY STAŁE POGŁĘBIAJĄ LUKĘ KAPITAŁOWĄ

Znaczący odsetek firm metalurgicznych jest zmuszonych finansować działalność kontrahentów z własnego kapitału obrotowego. Im większa skala zamówień, tym wyższy poziom zamrożonych należności.

- Nie mamy do czynienia z chwilowym kryzysem płynności w branży metalowej, tylko z utrwalonym mechanizmem funkcjonowania rynku. Firmy przyzwyczały się do tego, że część ich kapitału jest stale zamrożona w fakturach. Niestety jest to bardzo ryzykowne podejście

– komentuje Wojciech Czapeczko, dyrektor ds. finansowania biznesu w Bibby Financial Services.

Przy rosnących kosztach energii, surowców i pracy, nawet kilkadziesiąt czy 100 tys. zł przestaje być zwykłym opóźnieniem, a staje się zagrożeniem dla płynności finansowej. Firmy godząc się na taki stan rzeczy, ograniczają swoją zdolność inwestycyjną i elastyczność finansową. Przedsiębiorstwa, które nie zabezpieczają kapitału obrotowego, tracą kontrolę nad tempem rozwoju.

- Jednym z narzędzi pozwalających przerwać ten mechanizm jest faktoring, czyli zamiana należności na gotówkę, bez oczekiwania na przelew od kontrahenta. Pamiętajmy, że faktoring nie jest rozwiązaniem wyłącznie ratunkowym, lecz elementem profesjonalnego zarządzania kapitałem obrotowym. Dzięki niemu, uwalniamy zamrożone środki i zyskujemy sprawczość finansową

– mówi ekspert Bibby Financial Services.

Wojciech Czapeczko podkreśla, że dzięki faktoringowi przedsiębiorstwo może finansować produkcję z własnej sprzedaży a nie z kredytu.

- Jest to fundamentalna różnica w zarządzaniu ryzykiem

– zaznacza Czapeczko.

ZARZĄDZANIE PŁYNNOŚCIĄ POPRAZ FAKTORING



Nasza firma ma podobne doświadczenia, jak przedsiębiorcy badani przez Bibby Financial Services. Część naszych kontrahentów płaci terminowo, inni standardowo spóźniają się tydzień lub dwa. Zdarzają się dłuższe opóźnienia, powyżej dwóch tygodni, które bywają standardem, zwłaszcza u większych kontrahentów z powodu procedur.

W ciągu ostatnich dwóch lat zauważyliśmy wzrost liczby opóźnień powyżej dwóch tygodni.

W Confirme wystawiamy faktury najczęściej z terminami płatności od 30 do 45 dni, sporadycznie 60-dniowe. Dłuższe terminy zazwyczaj wymagane są przez większych odbiorców, co zależy od specyfiki kontraktów (publiczne vs. prywatne). Kontrakty publiczne często obligują do 30-dniowych terminów.

Z Bibby Financial Services współpracujemy już prawie 10 lat. Zdecydowaliśmy się na faktoring głównie ze względu na płynność finansową, która jest kluczowa w branży metalowej dla szybkiego obiegu gotówki. Do faktoringu zgłaszani są wszyscy kontrahenci, którzy wyrażają na to zgodę, a nie tylko wybrani z długimi terminami płatności. Korzystamy również z faktoringu eksportowego w przypadku klientów zagranicznych z Czech i Słowacji oraz Niemiec.

W tym roku nasze główne wyzwania związane są z oczekiwaniem na uruchomienie dużych projektów i środków, takich jak KPO, środki z Funduszu Spójności oraz fundusze na infrastrukturę obronną. Projekty te są opóźnione z przyczyn proceduralnych, a my cały czas jesteśmy w gotowości i czekamy na rozpoczęcie kontraktów z tym związanych.



PAWEŁ KWIECIEŃ
członek zarządu Confirme



ROŚNIE ZAPOTRZEBOWANIE NA METALE

Wydatki obronne Unii Europejskiej osiągają rekordowe poziomy, przekraczając dawny cel NATO. Wpływ na to ma sytuacja geopolityczna — zwłaszcza zagrożenie ze strony Rosji i destabilizacja na Bliskim Wschodzie. Polska wyróżnia się na tle państw europejskich pod względem wydatków na obronność.

WYDATKI NA OBRONNOŚĆ

3,75% PKB

wydatki PL w 2024 roku

343 MLD €

wydatki UE łącznie w 2024 roku

+19% R/R

wzrost wydatków UE w 2023 → 2024

Z raportu Europejskiej Agencji Obrony (EDA) wynika, że w 2024 roku państwa członkowskie przeznaczyły na obronność łącznie 343 mld euro, co odpowiada 1,9 proc. unijnego PKB. Polska wydała 3,75 proc. PKB, a w 2025 roku wartość ta jeszcze wzrosła.

POLSKA W 2025 ROKU

4,7% PKB

na obronność

„Deloitte zakłada, że zapowiedziane przez rząd 4,7 proc. PKB wydatków na obronność w 2025 roku to szczyt, i że wartość ta będzie stopniowo spadała, ale pozostanie wyższa niż przed 2022 rokiem”

— Raport Deloitte „Inwestycje obronne Polski - przewidywane wydatki na zbrojenia od 2025 r.”

PORÓWNANIE DEKAD

2014–2024

825 MLD ZŁ

łącznie wydatki na obronność

VS.

2025–2035 (prognoza)

1 868 MLD ZŁ

wzrost o ponad 126%

↑ *Ponad dwukrotnie więcej niż w poprzedniej dekadzie*

Jak szacuje firma doradcza Deloitte, Polska w latach 2025-2035 wyda na bezpieczeństwo kraju łącznie 1,868 mld zł. Dla porównania, w okresie 2014-2024 Polska przeznaczyła na ten cel 825 mld.

STOSUNEK BRANŻY METALOWEJ DO SEKTORA ZBROJENIOWEGO

Wsparciem finansowym dla europejskich gospodarek w tej napiętej sytuacji geopolitycznej jest SAFE (Security Action for Europe), czyli instrument pożyczkowy, który uruchomiono w 2025 roku. W ramach SAFE państwa członkowskie mogą skorzystać z niskooprocentowanych pożyczek na cele obronne, w tym na zakup sprzętu wojskowego. Polska ma otrzymać pożyczkę w wysokości 43,7 mld euro. Producenci metali spodziewają się ożywienia w przemyśle, między innymi poprzez zwiększenie inwestycji. W ich ocenie, wzrośnie popyt na stale nierdzewne.



W ostatnich latach, szczególnie po agresji Rosji na Ukrainę 24 lutego 2022 roku, obserwujemy wyraźną zmianę w podejściu firm z branży metalowej do współpracy z przemysłem obronnym – zarówno na rynku polskim, jak i międzynarodowym. Jeszcze przed tą datą zainteresowanie przedsiębiorstw w obszarze rozwiązań dual-use wynosiło zaledwie 3-5 proc., natomiast obecnie ponad 50 proc. firm aktywnie realizuje takie projekty lub deklaruje gotowość wejścia we współpracę w tym obszarze. To pokazuje, jak silnie geopolityczne czynniki i potrzeba dywersyfikacji kierunków rozwoju wpływają na strategię biznesowe wielu przedsiębiorstw.



SEBASTIAN RYNKIEWICZ

prezes Centrum Promocji Innowacji i Rozwoju, koordynator Klastra Przemysłowego Evoluma





PRZEDSIĘBIORCY OCZEKUJĄ STRATEGII PRZEMYSŁOWEJ

W związku z koniecznością dozbrojenia kraju - w stosunkowo krótkim czasie i wzmożonymi inwestycjami w tym zakresie, da się zauważyć napiętą atmosferę w sektorze metalowym. W grudniu 2025 roku, 30 organizacji działających w polskim przemyśle (m.in. Stowarzyszenie Stal Nierdzewna, Konfederacja Lewiatan, Polskie Stowarzyszenie Aluminium), stworzyło „Pakt dla polskiego przemysłu” i przedłożyło go ministrowi finansów i gospodarki Andrzejowi Domańskiemu. Sygnatariusze paktu, domagają się od rządu: strategii przemysłowej, ram wsparcia transformacji i dekarbonizacji, trwałego obniżenia cen energii, inwestycji w kapitał ludzki i prawdziwego dialogu z przedsiębiorcami.

Sytuacja ta pokazuje, że branża jest zmęczona brakiem długoterminowej strategii, rosnącymi kosztami energii i poczuciem, że rząd nie prowadzi z przedsiębiorcami realnego dialogu. Na te same kwestie zwracali uwagę przedstawiciele branży metalowej również w badaniu Bibby Financial Services w czerwcu 2025 roku.



W 2025 roku, 47 proc. firm wskazało na ceny energii jako główne zagrożenie dla ich działalności.

SEKTOR OBRONNY WYCHODZI POZA NISZĘ

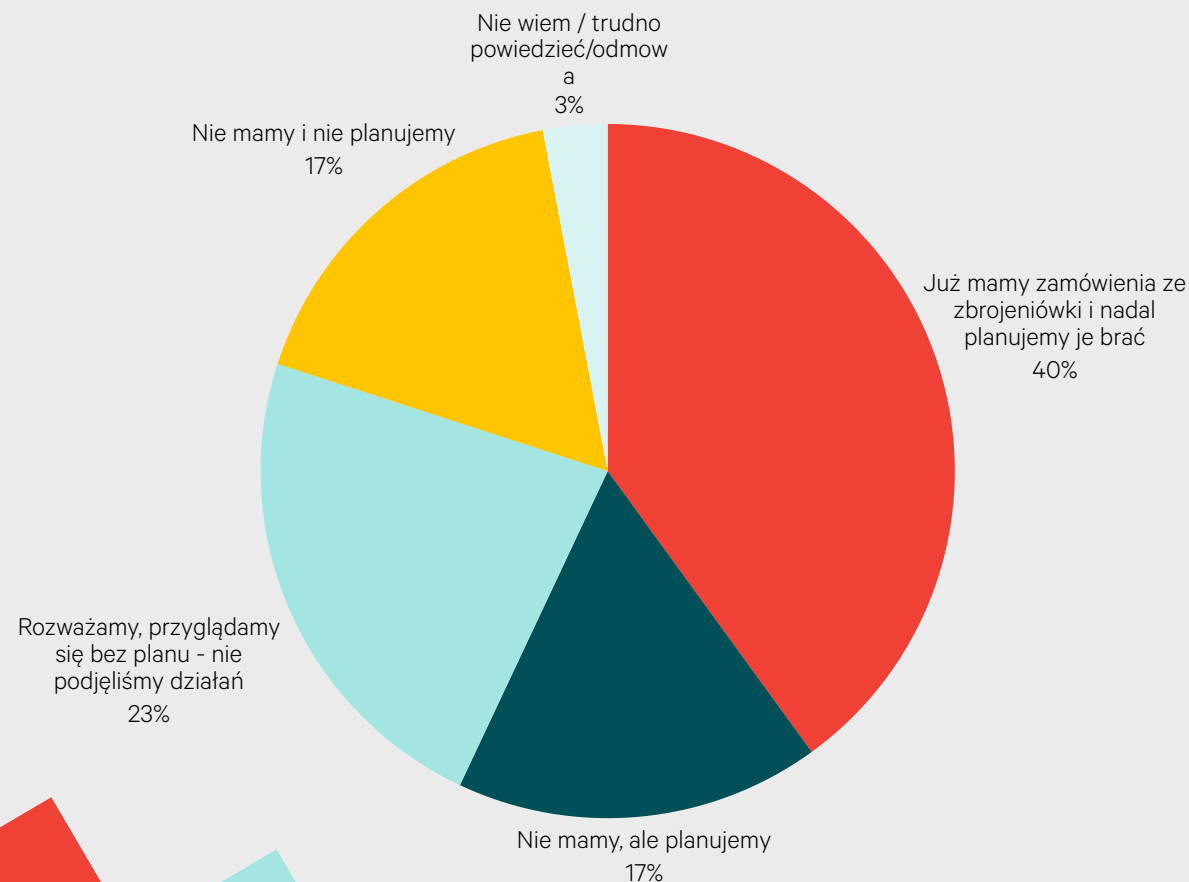
Z badania przeprowadzonego w styczniu 2026 roku przez Keralla Research wynika, że już 40 proc. firm przetwarzających metale realizuje zamówienia dla polskiego sektora obronnego, a drugie tyle planuje wejście lub rozważa współpracę w tym obszarze.



*8 na 10 przedsiębiorstw jest dziś
bezpośrednio lub potencjalnie związanych
z przemysłem zbrojeniowym.*

Otwartość na współpracę ze zbrojeniówką deklarują zarówno małe zakłady, jak i duże przedsiębiorstwa. Sektor obronny przestaje być domeną wyłącznie wyspecjalizowanych graczy.

Jak branża metalowa podchodzi do zamówień z polskiego sektora obronnego?

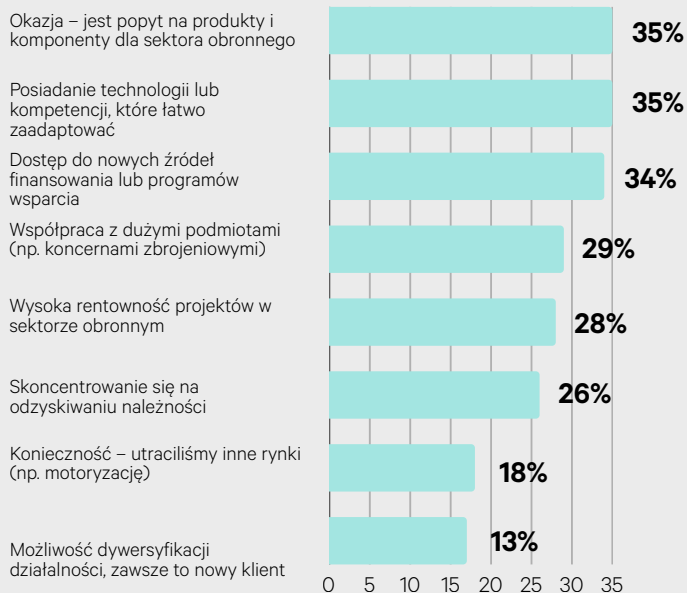


N=100

KORZYŚCI ZE WSPÓŁPRACY Z SEKTOREM ZBROJENIOWYM

Wejście w obszar zbrojeniowy stanowi wyzwanie finansowe. Kontrakty są większe, wymagają certyfikacji i wiążą się z długimi cyklami produkcyjnymi. Oznacza to, że firmy muszą finansować produkcję, zanim otrzymają pełne rozliczenie. W takich warunkach zarządzanie kapitałem obrotowym staje się kluczowe. Dla jednej trzeciej badanych (34 proc.) zaletą współpracy z przemysłem zbrojeniowym jest dostęp do nowych źródeł finansowania lub programów wsparcia.

Jakie są korzyści z obsługi zleceń z sektora zbrojeniowego?



N=80, firmy, które już mają zamówienia ze zbrojeniówki, planują lub rozważają takie zlecenia; wielokrotne nie sumuje do 100



ZBROJENIA SZANSĄ DLA BRANŻY METALOWEJ



Zwiększone zamówienia z sektora obronnego stanowią realną szansę dla wielu firm metalowych - szczególnie tych dysponujących kompetencjami w zakresie obróbki precyzyjnej, produkcji komponentów specjalistycznych czy materiałów o podwyższonych parametrach technicznych. To może oznaczać stabilniejsze portfele zamówień i impuls inwestycyjny.

Jednocześnie sektor obronny wymaga wysokich standardów jakościowych, certyfikacyjnych i finansowych. Dla części firm wejście w ten obszar będzie oznaczało konieczność dostosowań organizacyjnych i kapitałowych. Istotne będzie również to, czy wzrost zamówień przełoży się na realne wzmocnienie krajowych i europejskich łańcuchów dostaw, czy też większą

część wartości dodanej przejmą podmioty spoza UE.

Podsumowując, branża metalowa stoi dziś przed wyzwaniem zachowania równowagi: potrzebujemy skutecznej ochrony rynku, ale równie ważne jest utrzymanie konkurencyjności europejskich producentów wyrobów gotowych. Bez tego trudno będzie mówić o trwałym ożywieniu w przemyśle.



BARTOSZ MIELECKI

dyrektor zarządzający
Polskiej Grupy Motoryzacyjnej

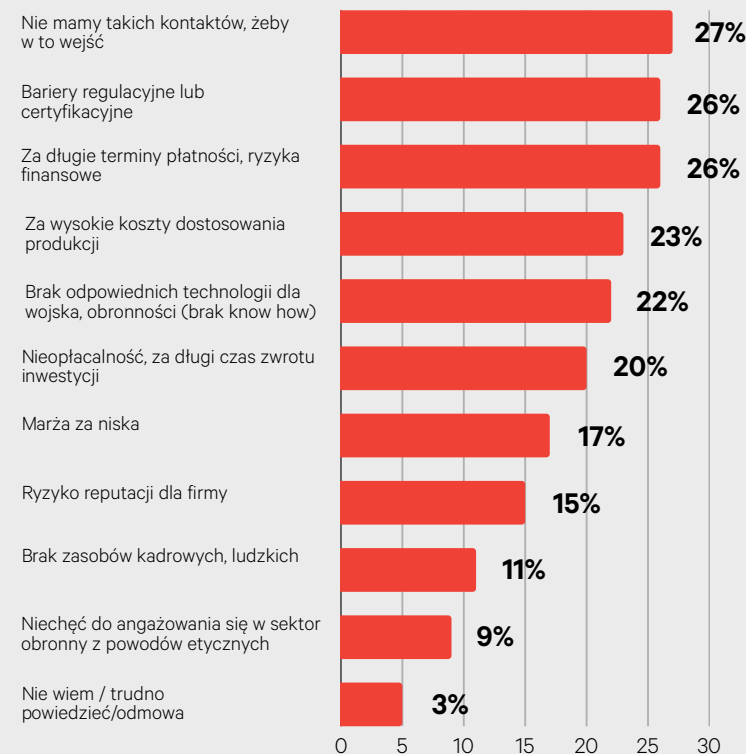




BARIERY WE WSPÓŁPRACY Z SEKTOREM ZBROJENIOWYM

Próg wejścia w łańcuch dostaw zbrojeniówki pozostaje dla wielu firm metalowych wysoki. Najczęściej wskazywaną barierą jest brak odpowiednich kontaktów umożliwiających wejście na rynek, na co wskazuje 27 proc. firm biorących udział w badaniu. Co czwarty przetwórcza wymienia bariery regulacyjne lub certyfikacyjne oraz zbyt długie terminy płatności i związane z tym ryzyko finansowe. Na brak kontaktów i odpowiednich technologii częściej skarżą się małe firmy, zatrudniające poniżej 50 osób. Dla nich próg wejścia w sektor obronny pozostaje najwyższy.

Jakie są bariery współpracy z sektorem zbrojeniowym?



N=100, wielokrotne nie sumuje do 100



DŁUGIE TERMINY PŁATNOŚCI UTRUDNIAJĄ WSPÓŁPRACĘ Z SEKTOREM OBRONNYM



Jako Evoluma Klaster

Przemysłowy obserwujemy, że rośnie zainteresowanie współpracą z sektorem obronnym – zarówno w Polsce, jak i na rynkach zagranicznych. Firmy dostrzegają stabilność zamówień, przewidywalność finansową oraz możliwość wykorzystania i rozwoju własnych technologii zgodnych z potrzebami nowoczesnego przemysłu. Coraz więcej przedsiębiorstw traktuje współpracę w obszarze obronności jako element swojej strategii rozwojowej.

Nie można jednak pominąć wyzwań, które nadal stoją przed branżą. Wśród najczęściej

wskazywanych barier znajdują się trudności w nawiązywaniu kontaktów z partnerami z sektora obronnego, wymogi certyfikacyjne oraz długie terminy płatności. To szczególnie odczuwają mniejsze firmy, które często nie dysponują zasobami niezbędnymi do szybkiego wejścia w nowe obszary działalności. Dlatego w klastrze Evoluma koncentrujemy się na działaniach integrujących firmy, doradztwie merytorycznym i wsparciu w przygotowaniu do certyfikacji oraz budowaniu relacji biznesowych zarówno w Polsce, jak i za granicą.

Z dużym zadowoleniem mogę wskazać, że 16 lutego 2026 roku w Białostockim Parku Naukowo-Technologicznym podpisano dwa porozumienia związane z inicjatywą „Sojusz dla Regionu”. Pierwsze zostało zawarte między Urzędem Marszałkowskim Województwa Podlaskiego a Klastrem Przemysłowym Evoluma. Tego samego dnia podpisano porozumienie kooperacyjne pomiędzy Evoluma Klaster Przemysłowy, firmą STEKOP S.A. oraz zainteresowanymi członkami klastra.

Patrząc w perspektywie 2026 roku, jestem przekonany, że rosnąca aktywność firm w obszarach związanych z bezpieczeństwem i technologiami dual-use, wspierana przez inicjatywy klastrowe i partnerstwa regionalne, będzie jednym z kluczowych trendów rozwojowych w branży. Wsparcie, jakie niesie współpraca w ramach klastra oraz partnerstw strategicznych, daje przedsiębiorstwom narzędzia do skutecznego konkurowania na rynkach globalnych i aktywnego kształtowania swojej przyszłości.



SEBASTIAN RYNKIEWICZ

prezes Centrum Promocji Innowacji i Rozwoju, koordynator Klastra Przemysłowego Evoluma

PODSUMOWANIE

Rekordowe wydatki obronne i europejski program SAFE otwierają przed branżą metalową realną szansę na rozwój. Już większość firm jest bezpośrednio lub potencjalnie związanych z przemysłem zbrojeniowym. Sektor obronny oferuje stabilność zamówień i przewidywalność finansową, których branża metalowa szuka.

Wejście w ten obszar ma jednak swoją cenę. Przy rosnącej skali kontraktów zarządzanie kapitałem obrotowym przestaje być kwestią operacyjną, a staje się strategiczną. Faktoring pozwala firmom zamieniać należności w gotówkę, bez oczekiwania na przelew od kontrahenta, stając się instrumentem finansowania wzrostu. Firmy, które tego nie zabezpieczą, ryzykują utratę kontroli.



O BADANIU

Badanie „Sytuacja w branży metalowej – 2026” objęło reprezentatywną grupę 100 firm z całej Polski – małych, średnich i dużych producentów przetwarzających metale (bez mikroprzedsiębiorstw). Zostało zrealizowane w styczniu 2026 roku przez instytut Keralla Research metodą Mix-Mode (CATI + CAWI), na reprezentatywnej grupie osób odpowiedzialnych za prowadzenie firmy (właściciel, kierownik) lub odpowiedzialnych za zakupy bądź rozwój.

Na pytania odpowiadali producenci konstrukcji metalowych, elementów stolarki budowlanej, cystern, zbiorników i pojemników metalowych, firmy zajmujące się kuciem, prasowaniem, wyłaczaniem, walcowaniem oraz obróbką metali i nakładaniem powłok. Wśród badanych przedsiębiorstw znajdują się także producenci narzędzi, opakowań ze stali, drutu, łańcuchów, sprężyn, złączy, śrub oraz innych wyrobów metalowych. Badanie przeprowadzono na zlecenie Bibby Financial Services.

O BIBBY FINANCIAL SERVICES

Bibby Financial Services jest spółką faktoringową, częścią Bibby Line Group – niezależnej brytyjskiej grupy firm. BFS od ponad 30 lat dostarcza przedsiębiorcom różne narzędzia finansowe, wspierające stabilne funkcjonowanie i rozwój, a od 2002 roku funkcjonuje w Polsce. Należy do Polskiego Związku Faktorów i do największego międzynarodowego zrzeszenia faktorów International Factors Group. Firma jest niezależna od banków.

KONTAKT DLA MEDIÓW

biuro prasowe
Bibby Financial Services

Iga Kołacz
account manager
at Finance & FinTech Department
Human Signs
i.kolacz@humansigns.pl

Podziel się raportem



Bezpłatna infolinia 0 800 224 229
www.bibbyfinancialservices.pl